

ТЕНДЕНЦІЇ БАНКОСТРАХУВАННЯ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті наголошується, що процес глобалізації фінансових ринків у світовій економіці трансформував відносини банків і страхових компаній. Взаємне проникнення банківського і страхового бізнесу останні десять років було домінуючою тенденцією на фінансовому ринку, що створило передумови розгляду і аналізу такого явища як банкострахування. Інтеграція в формі банкострахування отримала практичну реалізацію на вітчизняному ринку і має свою динаміку розвитку. Теоретичні та практичні дослідження доводять, що роль страхування значно ширше, а синергетичний ефект від позитивних процесів на страховому та банківському ринках впливає на прискорений і стабілізуючий розвиток інших секторів економіки. Проведено переваги банкострахування для основних його учасників, а також виділено тенденції подальшого його розвитку.

Ключові слова: ризик, банківські ризики, комплексне страхування банківських ризиків, банкострахування, фінансовий ринок.

Borysiuk Olena

Lesia Ukrainka Eastern European National University

BANK INSURANCE TRENDS IN TERMS OF THE INSTABILITY OF THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET IN UKRAINE

Summary. The article emphasizes that the process of globalization of financial markets in the world economy has transformed relations between banks and insurance companies. The mutual penetration of the banking and insurance business for the past ten years was a dominant trend in the financial market, which created the prerequisites for the consideration and analysis of such a phenomenon as bank insurance. Integration in the form of bank insurance has gained practical implementation in the domestic market and has its own development dynamics. Theoretical and practical research proves that the role of insurance is much broader, and the synergistic effect of positive processes in the insurance and banking markets affects the accelerated and stabilizing development of other sectors of the economy. The advantages of bank insurance for its main participants have been made, as well as the tendencies of its further development.

Keywords: risk; banking risks; comprehensive insurance of bank risks; bank insurance, financial market.

Постановка проблеми. Доцільним є вивчення особливостей проведення операцій банкострахування в сучасних умовах нестабільності розвитку фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми виникнення та існування фінансових об'єднань в Україні, а також їхніх ризиків широко досліджують багато вітчизняних вчених, серед яких: В.Д. Базилевич, А.М. Єрмошенко, Л.Г. Кльоба, В.М. Кремень, Л.В. Нечипорук, О.П. Павленко, Л.О. Примостка, М.В. Рисін, Н.В. Ткаченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Науковцями ще недостатньо опрацьовані питання ефективної співпраці між комерційними банками та страховими компаніями, особливості впливу на діяльність один одного в контексті формування конкурентоспроможного фінансового ринку.

Мета статті. Дослідження присвячено особливостям розвитку банківського страхування в умовах нестабільності розвитку фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі має місце багато визначень поняття «банкострахування» (англ. Bancassurance), однак, цей термін досі не є звичним і зрозумілим для багатьох учасників фінансового ринку. Разом із тим на практиці і страховики, і банкіри вже давно визначилися з перевагами цієї фінансової послуги.

Історія виникнення банкострахування почалася у Франції в 70-і рр. минулого століття, де на той період склався дуже зрілий і конкурентний ринок в банківському секторі, що дозволило вперше почати активне впровадження концепції банкострахування. Зростання будівництва викликало попит громадян до житлового кредитування, що провокувало банки об'єднати іпотечне кредитування зі страхуванням певних ризиків у цій сфері. Банки запропонували свої канали продажів, що різко дозволило знизити витрати страховиків на дистрибуцію (від 30 до 50%). Інтенсивний розвиток накопичувального страхування життя посилює цей процес [1, с. 54].

Використовуючи існуюче законодавство в страхуванні, банкострахування забезпечує банкам нові джерела прибутку, а страховим організаціям зростання страхових портфелів. Цей канал продажів дозволив оптимізувати вибір банківського і страхового продукту, що задовольнило вимоги споживачів цієї послуги.

У країнах Західної Європи і США банкострахування представляє собою вторгнення комерційних банків в сферу страхування (переважно особистого страхування) і виражається в придбанні вже функціонуючих страхових компаній або (якщо це дозволено законодавством) організації системи продажу полісів через розгалужену мережу банківських філіалів і відділень. Розвиток банкострахування відображає концепцію

ролі комерційного банку для приватної клієнтури, як «фінансового супермаркету», де кожен клієнт може задовольнити як потреби в банківському обслуговуванні (поточному рахунку, накопичувальному вкладі, обміні валюти і т. д.) і в фінансовому консалтингу, так і страховий інтерес. Формою банкострахування є створення банківських трастів. Банкострахування сприяє посиленню банківської ліквідності і відображає тенденцію до універсалізації банківської діяльності в індустріально-розвинених країнах, підсилює конкуренцію на страховому ринку [4, с. 55].

В даний час у вітчизняній фінансовій науці і практиці банкострахування отримало теоретичний розвиток і стало активно застосовуватись на практиці. Аналіз понять терміна «банкострахування» показує, що загальною ознакою в цих визначеннях є те, що він означає «продаж страхових продуктів з використанням банківських каналів». Однак цей термін можна віднести не тільки до продажів, оскільки ряд його особливостей (юридичні, фінансові, культурні та поведінкові аспекти) інтегрально формують концепцію банкострахування.

Модель банкострахування передбачає організацію єдиних бізнес-процесів, наявність об'єднаної інформаційної системи, навчання і винагороду продавців за фактично продані страхові продукти. Інформаційна система, яка повністю впроваджує страхову практику в банківську культуру, є необхідною умовою. Це дозволяє учасникам децентралізувати процес андеррайтингу та впровадити його в максимально можливій мірі в банківський процес, з одночасною централізацією обліку полісів і управління страховими подіями в страховій організації. Успішна спільна стратегія маркетингу сприяє навчанню штату банківських працівників, а також підвищенню їх мотивації, з метою забезпечення спільного продажу страхових продуктів і отримання додаткових джерел доходів.

Страхова діяльність в банківській мережі часто починається з продуктів, які пов'язані з банківською діяльністю, наприклад, програми індивідуального страхування життя, страхування кредитних і банківських операцій (страхування заставного майна, споживчого кредитування, кредитних карток). Продаючи продукти зі страхування життя, банки збільшували свою частку активів з тривалим терміном застосування. При продажі продуктів страхування кредитних і банківських операцій банками пропонувався додатковий сервіс клієнтам. Це забезпечувало їм вільний доступ до страхових продуктів, простий метод оплати і вигідне фінансове покриття. Також абсолютно необхідною умовою є пристосованість страхових продуктів до банківської мережі, тобто такі продукти повинні бути простими в андеррайтингу, а також легкими для розуміння як клієнтам, так і продавцям.

В Україні протягом останніх років спостерігається тенденція поетапного процесу інтеграції банків і страхових організацій, синтез їх послуг з метою реалізації як банківських, так і страхових продуктів. Обидві сторони поєднують канали продажів і клієнтські бази, а також відкривають доступ до внутрішніх фінансових ресурсів один одного, завдяки чому підвищується ефективність

діяльності обох секторів економіки. Взаємодія страхових компаній і банків по даному напрямку є взаємовигідним співробітництвом, оскільки дозволяє здійснити диверсифікацію послуг і каналів розподілу, мінімізувати ризики і підвищити надійність всіх фінансових операцій. Банки традиційно страхують окремі операційні ризики, практично не використовуючи комплексне страхування, яке є обов'язковим за кордоном. Даний вид комплексного страхування дозволяє захистити значну частину ризиків, що виникають в банківській діяльності, а тому є важливою складовою комплексної системи ризик-менеджменту будь-якого банку, що орієнтується на довгостроковий і сталий розвиток.

Процес банкострахування враховує максимальні вигоди і мінімальні ризики всіх учасників відносин – клієнтів, банків і страхових компаній. Перші отримують впевненість в якості наданої послуги, їм пропонується повний набір послуг з мінімальною втратою часу і максимальною вигодою та комфортом. Крім того, купуючи страхові продукти через філіальну мережу банків, клієнти знаходять можливість отримати страхові послуги в сукупності з банківськими і за ціною нижче, ніж якби купували їх у страховій компанії. Банки зацікавлені в збільшенні комісійного доходу, розширенні клієнтської бази і зменшенні фінансових ризиків, пов'язаних з втратою працездатності позичальників, шахрайських операцій по кредитних і дебетних картках клієнтів. А страхові компанії в розширенні ринку збуту, зростанні страхових премій і якості портфеля, а, отже, збільшенні доходів та прибутку (табл. 1).

На страховому ринку України можна відмітити страхові компанії, які активно впроваджують процес банкострахування в сучасних умовах (табл. 2).

Останнім часом почав формуватися стійкий зв'язок між фінансовими і страховими компаніями. Користуючись послугами банків, страхові організації мають можливість ефективно управляти своїми фінансовими активами, в той час як банки також можуть користуватися послугами з ризик-менеджменту страхових компаній. Також банківські установи активно впроваджують механізми продажу страхових продуктів через свої філії. Останнім часом ряд державних банків став активно пропонувати програми страхування майна і життя, при цьому виступаючи лише посередником між клієнтами і страховими компаніями. Такий двосторонній зв'язок ефективно задовольняє запити всіх сторін. На цьому тлі також активно почали з'являтися суміжні продукти і послуги, що зачіпають обидва ринки. З моменту становлення ринкових відносин в Україні почалися процеси злиття і поглинання, які згодом привели до створення фінансових спілок між банками і страховими організаціями. Сьогодні існує кілька моделей такого розвитку. У таблиці 3 наведені основні моделі співпраці страхових компаній і банків.

За останні десятиліття було створено багато міжнародних, частіше європейських альянсів між банками і страховими компаніями. Якщо на початкових етапах банкострахування було досить фрагментованим, то злиття привело до високої концентрації банківського і страхового

Таблиця 1

Переваги банкострахування для основних учасників

Для банків	Для страховиків	Для клієнтів
1) створення нового центру доходів за рахунок продажів нового продукту, який є джерелом отримання комісійного доходу для банку, а також за рахунок збільшення показника перехресних продажів страхових продуктів клієнтам банку; 2) збільшення прибутковості з одного клієнта банку за рахунок перехресного продажу декількох продуктів (наприклад, продаж платіжної картки або кредиту та страховки); 3) підвищення лояльності клієнтів банку, в основному завдяки розширенню продуктової пропозиції і створення конкурентних переваг в порівнянні з іншими банками; 4) збільшення клієнтської бази за рахунок клієнтів страхових компаній для продажу як кредитних, так і некредитних банківських продуктів; 5) збільшення обсягів залучених вільних коштів страхових компаній на рахунках банків; 6) зниження витрат банківського бізнесу компанії за рахунок консолідації фінансових послуг.	1) збільшення обсягів страхових премій за рахунок залучення клієнтів банку; 2) зниження витрат на залучення клієнта (клієнтів страхової компанії поставляє банк; маркетингові витрати скорочуються, оскільки вони розподіляються між банком і страховою компанією, або страхова компанія взагалі не несе ніяких витрат); 3) зниження операційних витрат (продаж через банківську мережу дозволяє знизити витрати на персонал і офісні приміщення); 4) поліпшення якості обслуговування своєї клієнтської бази.	1) забезпечення більш широкого вибору послуг і наявність можливості комплексного обслуговування; 2) можливість отримання банківських і страхових послуг в одному місці; 3) зниження вартості послуг, що надаються. Вартість продуктів і послуг фінансового супермаркету може бути знижена на 10-15% завдяки широким можливостям внутрішнього трансфертного ціноутворення, що існує між банком і страховою компанією в рамках одного фінансового об'єднання; надання загальної знижки з усіх продуктів та послуг.

Джерело: систематизовано на основі [10; 12]

Таблиця 2

Топ-10 страховиків, які впроваджують банкострахування станом на 1 січня 2018 р.

Компанія/група компаній	Страхові премії, тис. грн
УНІКА ЖИТТЯ	363 844
АСКА-ЖИТТЯ	354 591
ТАС	127 483
МЕТ ЛАЙФ	69 676
PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	50 522
АХА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	30 532
ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	25 444
ФОРТЕ ЛАЙФ	7 968
КНЯЖА ЛАЙФ ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП	1 880
ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	1 032 381

Джерело: складено на основі [3]

Таблиця 3

Основні моделі розвитку відносин між банківськими установами та страховими компаніями

Модель	Опис	Сильні сторони	Слабкі сторони	Країни масового поширення
Угода про співробітництво (Agreement on Cooperation in the Dissemination)	Банківські організації виступають в ролі посередника між страховими компаніями та їх клієнтами	Низькі капітальні вкладення, невеликі тимчасові витрати	Труднощі, пов'язані з впровадженням нових продуктів і послуг	Німеччина, США, Південна Корея, Японія
Договірна угода по спільному підприємництві (Contractual Joint Venture Agreement)	Банківські та страхові організації співпрацюють в перетворенні продуктів і послуг	Обмін досвідом і навичками	Деякі труднощі в процесах управління	Іспанія, Південна Корея, Португалія, Італія
Інтегровані бізнес-групи (Integrated Business Groups)	Створення нового спільного заснування	Єдина структура	Значні капітальні вкладення	Іспанія, Великобританія, Бельгія, Ірландія, Франція

Джерело: складено на основі [12]

капіталів. Так, у Франції на початку століття по каналах банкострахування збиралося 35% всіх премій зі страхування життя та 60% премій по накопичувальному страхуванню [10].

На іспанському ринку банкострахування розвивалося швидшими темпами через добре організовану мережу регіональних будівельних компаній. Обсяг банкострахування склав більше 65% премій по страхуванню життя (приблизно 17 млрд євро в 2011 р. в порівнянні з 43% в 2001р). Однак темпи зростання залежали не тільки від впровадження банкострахування, а й від динаміки його стану (страхування життя в протягом останніх 15 років мало середньорічне зростання 30%). Через банкострахування в даний час надходять 50% премій по страхуванню життя [3].

Банкострахування в Португалії мало найвищий ступінь проникнення – 82% ринкової частки, що становило близько 4 млрд євро премій по ринку страхування життя за програмами Term Life [12].

У Великобританії, Німеччині, США і Канаді концепція банкострахування не отримала такого широкого розвитку та підтримки як в інших країнах, що пов'язано із законодавством, що перешкоджає отриманню банками контролю над всім фінансовим ринком. Крім того, наявність сильного ринку посередників (брокерів), сформувало високу ступінь довіри у споживачів. Діяльність брокера можлива при наявності, по-перше, поліса обов'язкового страхування своєї професійної відповідальності і, по-друге, персональної відповідальності перед клієнтом за дані рекомендації при розміщенні його ризиків.

Страхові компанії і банки, займаючи провідні позиції по величині активів, є основними поставачальниками позичкового капіталу і грошових коштів для довгострокових виробничих капіталовкладень. І ті, й інші здійснюють взаємодію з великою кількістю юридичних і фізичних осіб, чий добробут багато в чому залежить від успішної діяльності цих структур.

Однак на цей момент склалася ситуація, коли основні послуги, що надаються банками страховим компаніям і страховими компаніями банкам, вже затребувані і спостерігається істотне уповільнення темпів розвитку спільної діяльності. Це відбувається на тлі зниження внаслідок все загострюється плати за надані цими фінансовими структурами послуги. Одночасно приходиться розуміння того, що від характеру розвитку і вдосконалення взаємодії між банками та страховими компаніями багато в чому залежить фінансова стійкість і добробут цих фінансових структур в майбутньому. На перший план виходить необхідність більш гнучкого і нестандартного підходу до вироблення стратегії розвитку даного бізнесу, поглиблення професійної взаємодії.

Заходи щодо поліпшення спільної роботи можна умовно розділити на три групи:

I. Удосконалення стандартних (базових) послуг страховою компанією.

II. Впровадження в практику взаємодії розроблених спеціально для конкретного банку страхових послуг.

III. Розробка і впровадження нових спільних фінансових продуктів.

Досить великий список видів страхування фінансових і банківських ризиків.

Однією з основних послуг страхових компаній, якою найбільш активно користуються банківські структури, є страхування майна, переданого підприємствами в заставу для забезпечення повернення кредитів, що видаються. Крім того, спостерігається все зростаючий попит на страхування іпотечного та лізингового кредитування, проектного фінансування, а також цивільної відповідальності (при іпотечному, лізинговому кредитуванні). Останнім часом важливе значення набуває страхування при видачі споживчих кредитів фізичним особам, за поширенням цього виду страхування як на предмет кредитування, так і на життя та працездатність позичальника. Тарифи на страхові послуги у різних компаній приблизно однакові і часто різняться на соті частки відсотка. У зв'язку з цим на перший план виходять привабливість програми взаємодії з конкретною фінансовою структурою, а також грамотно вибудована робота з різними управліннями та департаментами банку або небанківською кредитною організацією.

Так, при страхуванні заставного майна банки основний наголос роблять саме на страхування матеріальних активів і практично не звертають уваги на страхування фізичних осіб – керівників підприємства, які дуже часто дають і свою особисту поруку по поверненню взятої позики. Тут доречно говорити про страхування життя або страхування від нещасного випадку, і банки, при певній роз'яснювальній роботі, по достоїнству оцінять дану пропозицію. Причому термін дії договору страхування фізичних осіб повинен відповідати терміну дії договору страхування майна, тобто, як правило, мінімум на два місяці перевищувати термін дії кредитного договору.

Останнім часом спостерігається сплеск активності на ринку надання споживчих кредитів. Багато банків активно кредитують покупки населенням автомобілів або побутової техніки. У даній ситуації в своєчасному виконанні фізичною особою взятих на себе зобов'язань зацікавлені обидві сторони. Страхова компанія могла б запропонувати свої послуги і продавцям, і кредиторам. Пакет страхових послуг знову вийде комплексним, до нього увійде страхування предмета застави від пожежі, затоплення, механічного впливу, протиправних дій третіх осіб, страхування життя і від нещасного випадку безпосереднього позичальника, тобто фізичної особи. Також все більш актуальним стає співпраця банківських і страхових структур в області обміну і розширення клієнтських баз. Особливе значення в роботі підрозділів клієнтського сервісу набуває обізнаність банків про діяльність конкурентів, про потреби і переваги клієнтів.

Висновки. У сучасних умовах подальший розвиток банкострахування може стати потужним фундаментом для подальшого стабільного зростання, формуванню прозорого та транспарентного фінансового ринку, де головним пріоритетом стане захист інтересів громадян та зміцнення довіри до страхування як засобу захисту суспільства від нових викликів і підвищення добробуту населення в цілому.

Список літератури:

1. Волкова В.В. Банкострахування як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку / В.В. Волкова, Н.І. Волкова // *Финансы, учет, банки*. – 2016. – № 1(21). – С. 54-59.
2. Єрмошенко А.М. Bancassurance як форма взаємодії страхових компаній і банківських установ / А.М. Єрмошенко // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. – 2007. – Т. 20. – С. 265-269.
3. Інтернет-журнал «Форіншурер». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.
4. Клапків Ю. Банкострахування: нові виклики та можливості / Ю. Клапків, В. Тринчук // *Український науково-практичний журнал «Страхова справа»*. – 2008. – № 3. – С. 55-59.
5. Козьменко С. Розвиток регіональних ринків банківського страхування: зарубіжний досвід / С. Козьменко, К. Багмет // *Вісник Національного банку України*. – 2011. – № 5. – С. 20-26.
6. Кремень В.М. Розвиток bancassurance: досвід європейських країн та України / В.М. Кремень // *Вісник Запорізького національного університету*. – 2011. – № 3(11). – С. 184-194.
7. Макаренко Ю.П. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній / Ю.П. Макаренко, К.В. Поко- тило // *Економіка та держава*. – 2014. – № 9. – С. 67-70.
8. Павленко О.П. Страхування банківських ризиків як складова фінансового забезпечення в умовах інтеграції / О.П. Павленко, Н.П. Дуброва // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2014. – Вип. 9. – С. 186-190.
9. Пономарьова О.Б. Конкурентоспроможність страхових компаній у регіоні / О.Б. Пономарьова // *Вісник ДДФА*. – № 2(30). – 2013. – С. 92-103.
10. Страховой рынок Украины в 2017 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forinsurer.com/files/file00406.pdf>.
11. Ткаченко Н.В. Моделі взаємодії банків і страхових компаній / Н.В.Ткаченко // *Науковий вісник Ужгородського університету*. – 2015. – Вип. 2(46). – С. 326-334.
12. Flexibility in uncertain times 2018: global insurance outlook / Ernst and Young. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_insurance_in-dustry_outlook_for_012.pdf.